Aprovecha al máximo las técnicas modernas de ventas con Sales Navigator para retener y expandir los negocios

Los datos son claros: un método de venta moderno, basado en principios como las presentaciones cordiales, la creación de múltiples relaciones y la entrega de información valiosa, ofrece resultados comerciales superiores a los que generan las tácticas de venta tradicionales.

Estos métodos comprobados no solo ayudan a descubrir oportunidades ocultas y a ganar negocios, sino que también son eficaces para retener y expandir las cuentas ya existentes. Las investigaciones de LinkedIn han determinado que, en la situación actual, el 70% de los profesionales de ventas da prioridad a la retención de clientes.

A continuación, te contamos cómo te ayuda Sales Navigator a activar las técnicas de ventas modernas para brindar un servicio proactivo de excelencia y fortalecer las relaciones con los clientes.



Cómo retener y expandir los negocios con Sales Navigator

Todos saben que desarrollar cuentas existentes es más económico que captar negocios nuevos. Las renovaciones y la ampliación de las ventas realizadas son el alma de los modelos basados en suscripciones y operan como generadores de ingresos esenciales para todo tipo de empresas. Si logras sistematizar las acciones adecuadas y convertirlas en hábitos, tu equipo de ventas tendrá el control.

Aquí te ofrecemos algunos consejos para fortalecer tus relaciones con los clientes actuales:

1. Antes de brindarle a un cliente orientación y capacitación, es necesario comprender sus prioridades estratégicas.

Antes de comenzar a orientar a un cliente nuevo, visita la sección «Noticias e información» de la cuenta. Esto te ayudará a formular preguntas más precisas para comprender mejor sus prioridades.

- Guarda las cuentas para recibir alertas cuando una empresa crezca más del 5% en un lapso de 90 días.
- Crea listas personalizadas de todas las cuentas. En las listas también puedes guardar subsidiarias de cualquier cuenta.
- Asimismo, es importante incluir a las personas influyentes o a los principales responsables de la toma de decisiones.
- Agrega notas y comparte las listas con tu equipo y con los equipos de asesores de clientes para que puedan colaborar.

2. Contacta a tus clientes a menudo para estar al tanto de sus novedades, recopila datos de uso e interactúa con ellos de manera proactiva para generar el máximo valor posible.

Si guardas las cuentas, te asegurarás de recibir las alertas más recientes sobre ellas. Monitorea indicadores de oportunidad como los siguientes:

- La cuenta es mencionada en las noticias.
- Hay un evento de captación de fondos.
- Se ha contratado a un alto directivo.

A su vez, al guardar los posibles clientes, podrás estar al corriente de las oportunidades prometedoras en tu pipeline. Recibirás notificaciones si uno de los posibles clientes:

- Asume un puesto en otra empresa.
- Cambia de puesto dentro de la misma empresa.
- Comparte una novedad o un artículo.
- Es mencionado en las noticias.
- Interactúa con las publicaciones de tu empresa.

Puedes utilizar el sistema de mensajería de LinkedIn para responder a las alertas pertinentes y estar en contacto.

3. Mientras compartes información y tendencias relevantes, haz una selección estratégica y comparte contenido que publican líderes del sector para aumentar tu credibilidad y tu influencia.

Comparte información de interés para tus clientes. Para adaptar el material seleccionado, haz lo siguiente:

- Antes de compartir contenido, busca palabras clave concretas en la experiencia de los posibles clientes y en los grupos donde participan.
- Comparte el contenido mediante Smart Links para poder hacer un seguimiento y monitorear la interacción. Utiliza esta información para perfeccionar y alinear los pasos siguientes.

4. Para identificar las oportunidades de ampliar las ventas, relaciónate con cada contacto nuevo para desarrollar tu red y dominar el arte de entablar múltiples relaciones.

Estos consejos pueden ayudarte a alcanzar el objetivo fundamental de ampliar las ventas:

- Investiga la página de la cuenta y crea un organigrama. Ver quiénes son los responsables de las decisiones en la cuenta te ayudará a identificar las posibilidades de realizar ventas ampliadas.
- Recibe alertas cuando se incorporen responsables de la toma de decisiones a tus cuentas guardadas para aprovechar la oportunidad de ampliar las ventas.
- También tendrás acceso a los nuevos responsables de la toma de decisiones a través de Sales Spotlight.
- Utiliza las presentaciones cordiales (identificadas con TeamLink) para comenzar a interactuar con los posibles clientes al compartir una combinación de contenido relevante sobre el sector y sobre tu marca.

5. Para las renovaciones, utiliza presentaciones cordiales a fin de aprovechar tu red profesional en toda su extensión.

Sigue estas prácticas para mantener la continuidad de tus cuentas:

- En las renovaciones, ponte en contacto con quienes firman los contratos y utiliza la funcionalidad de posibles clientes recomendados para buscar otras personas en roles similares.
- Envíales un mensaje para hacer el seguimiento de la renovación. Cuando envíes el mensaje, asegúrate de utilizar los puntos de afinidad sugeridos para mejorar la tasa de respuesta. Sigue las recomendaciones de uso para los mensajes en LinkedIn a fin de incrementar la tasa de respuesta.
- Aprovecha las múltiples relaciones para interactuar con otros departamentos de tus cuentas y generar mayores tasas de respuesta.

Te recomendamos implementar estas tácticas modernas de ventas en todo el equipo de ventas y ver los efectos por ti mismo. Y esperamos que compartas los resultados con tu comunidad de profesionales de ventas.

Sakshi Mehta
Asesor en Productos, LinkedIn

Artículo publicado originalmente en inglés en https://www.linkedin.com/business/sales/blog/strategy/maximize-modern-selling-with-sales-navigator-to-grow-and-retain-business